

# 最新课程顾问培训心得体会总结报告(实用5篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 课程顾问培训心得体会总结报告篇一

在今年的“教育管理年”活动中，学校组织全体教师认真学习市、区两级教育局的有关文件精神，引导广大教师进一步明确学校管理的目的和意义，把开展“教育管理年”活动与进一步加强教师素质、提高业务能力结合起来，牢固树立“要给学生一滴水，要有长流水”的新型教师观、“敬业爱生”的新型学生观以及“以人为本，依法执教，文明执教，廉洁从教”的新型育人观。

在教师的专业化成长上，关注每一位教师的发展，努力探索规范管理和人文关怀的最佳结合点，创建“东边出太阳，西边圆月亮，千秋万物安康，人人有方向”的和谐有为的工作氛围。今年先后派出十余名教师外出参加各学科的教育年会，外出学习教师返校后将所学教育理念和教学艺术以及自己的心得，在学校教研活动时间向全体教师分享，力求把学习成果最大化。

学校在全任教师中树立终身学习观，鼓励教师不断学习，不断充电。今年我们还安排两位市级骨干教师参加市教育局在洛阳师院举办的‘市级骨干教师培训，此外学校还组织绝大部分教师参加了第三轮继续教育培训；并组织部分教师参加了区教委组织的各学科教学培训。

我校青年教师占教师总数的百分之八十，提高他们的业务水平是提高师资素质和教学质量的关键。本学期教导处以青年教师的培养为工作重点，一方面鼓励青年教师积极参加学历进修提高专业素养，另一方面组织青年教师参加新上岗教师培训，提高青年教师的基本教学素养。

针对我校教师严重缺编，青年代课教师多，变动频繁的校情，学校不等不靠、不怨天忧人，而是积极想办法，为了更好的调动一切力量投入对青年教师的培养，学校认定了一批责任心强、业务水平较好的有一定教学经验的中老年教师为校级骨干教师，同时聘请了学校的一些德高望重的老教师担任学校的教学顾问，动员这些骨干教师和教学顾问共同参与到青年教师的培养工作中来，形成对青年教师的培养合力。同时开展“师徒结对，传帮带”活动，让这些骨干教师和教学顾问担任指导教师，青年教师采用自己拜师与学校分配相结合的方式，都找到了自己满意的“师傅”。

为了加大对青年教师培养力度，我们继续开展“拜师结队传帮带”活动，并积极发挥学校指导教师团队的作用，由教导处组织、教研组则负责从学科教学所涉及的专业领域、教学中的常见的难点问题、学生及班级管理中的问题等方面对青年教师加以指导，指导教师则从备课、上课、作业、学生辅导、教学实践中所遇到的实际问题等细节方面对青年教师给予指导。在教学能力的培养上，教导处坚持对青年教师采用听推门课与自己申报课结合的培养制度，要求每位青年教师每月至少要申报上两次汇报课，听指导教师及同学科教师8节课，并写出听课点评，每月上交一份学习心得。

在工作中我们、加强分析和反思、认真参与督导，适时调整，使年轻教师在做中学，在实践中领悟，走上学习中研讨，实践中总结，总结中提高的成长历程。他们都深深地体会到平时“练兵”的好处，都不同程度地有了较大的提高。我们每月还抽出时间组织青年教师座谈会，了解青年教师的情况同时给青年教师明确思路和方向，帮助青年教师更好、更快的成

长。

## 二、以教研组为校本教研单位落实教研促教

在校本教研方面，学校推进以新课程为导向，以课程实施过程中各学科所面临的各种具体问题为对象，以“建设学习型学校”工作为重点，以教师为研究主体，以课堂为主阵地，以研究和解决教师教育教学中的实际问题、总结和提升教学经验为重点，以行动研究为主要方式，以促进每个学生的发展和教师专业化成长为宗旨的校本教研制。

教研组是学校教学研究最基层的组织，是教师成长的摇篮，是教师进行教学和研究的主阵地。我校分设语文、数学和科任三大教研组，各组有教研组长、骨干教师和其他教师共同组成，由教导处引领组长主抓各组教研活动。每期各组围绕学校的中心工作制定切实可行的教学教研及教育科研工作计划，不断提高教研活动的质量，期初把好计划关，期末把好总结关。我校建立校本教研的三定制度，即定时间、定地点、定议题，本学期仍以教研组为单位开展校本教研，周二下午第三节为固定研讨时间；本期我们组织教师继续深入钻研教材，要求教师掌握教材体系、基本内容及其内在联系，抓住主线、明确重、难点，搞清疑点，把握关键。

同时我们要求各教研组针对教学中热点问题确立研究专题，进行了教学经验转项交流传递活动。同时我们重视教育理论学习，深入开展读书交流“三分享”活动，即内容、感想和实际应用的分享，并组织教师人人参与，“终身学习”的观念已深入每位教师心中，教师的知识得到长进，理论得到提升，不同程度地做到了学以致用，学有所长。在教研组工作方面，我们还十分重视交流学习，先后三次派出组长学习、培训教研组工作理论和经验，并结合我校实际及时调整工作。

在教育教育科研方面，我们牢固确立“科研兴教”、“科研

兴校”、“科研兴课”的思想，以“研究促质量，研究求效益，研究创特色”为宗旨，兴科研强校之风，以教育科研为先导，提升教育科研水平。明确教育科研工作的定位，壮大教育科学研究队伍，加强教育科研交流，充分认识教育科学技术是第一生产力，教学科研在教育改革和发展中的先导作用，进一步确定教科研在当前学校工作中的重要地位，强化了科研意识，目前我校已结项课题7项，其中一项获省教科研成果一等奖，立项正在研究课题10项，基本形成了人人参与课题研究的良好氛围。有十余名教师的论文获省级奖励；有五名数学教师获“中国教育学会先进工作者”称号。

## 课程顾问培训心得体会总结报告篇二

### 2015公司培训心得

近年来，各地公安系统日益重视民警教育培训工作，经过岗位大练兵、抓基层、打基础、苦练基本功、社会主义法治理念教育、三懂四会、三通晓、四熟悉、五能够、特色练兵活动，各地公安民警在专业素质、岗位技能、执法理念等方面都接受了深入细致的培训，教育培训工作已成为了公安事业改革与发展的不竭动力。但不得不承认，我们的教育培训工作目前仍存在很多不足，整体上，我们民警教育培训科学化、规范化、实效化还不够理想。在具体实施上，教育培训理念、教育培训内容、教育培训方法、教育培训考核、教育培训激励、教育培训效果评估等方面工作存在明显欠缺。这些问题的存在，影响了民警教育培训工作效能的充分发挥，使教育培训这样一件好事办得还不尽如人意。

党的xx大报告提出：要全面贯彻党的教育方针，坚持育人为本、德育为先，实施素质教育，提高教育现代化水平，培养德智体美全面发展的社会主义建设者和接班人，办好人民满意的教育。这为为什么要实现民警教育培训现代化、怎样实现民警教育培训现代化、为谁实现民警教育培训现代化提供了根本指导思想。我认为，解决当前公安民警教育培训工作

中存在的现实问题，必须根据新形势、新任务、新要求及民警队伍状况实际，对民警教育培训工作进行创新。

## 一、创新民警教育培训理念

思想是行动的先导，理念制约着行动。创新理念是加强教育培训工作的前提。因此，我们要在教育培训内容、方法、激励等方面进行有效改革创新的基础上，引导广大民警树立与教育培训工作相适应的理念：

一是树立教育培训是生存和发展的前提与基础的理念，即明确教育培训工作是一项事关重要公安工作全局的战略性、基础性工作，是公安事业前进的不竭动力，从整体上营造民警从业危机感、竞争的压力感和展望未来的求索感，使民警认为来参加培训是为未来投资，是为生存而学，为发展而学，主动要求参加教育培训。

二是树立参加培训就是工作理念。即参加培训就是工作，学习是工作的重要组成部分，学习是为了更好的工作。三是树立提高学习力理念。即教育培训中注重培训学习能力，使民警在工作和生活中会学习、会思考，具有较强的学习能力。

## 二、创新民警教育培训内容

培训内容是教育培训工作的基础，是引起民警培训兴趣的直接动力。现行的民警教育培训内容往往主要以每年公安部、省、市公安机关开展的各项活动要求学习的内容、上级的文件、各级领导讲话、相关纪律规定和常规的警务技能为主。以扬州为例：民警参加培训都要接受队列礼仪、内务条令培训，一遍遍重复培训。而在调查中，目前民警更多需要的是以心理矫治、群众工作方法、计算机操作应用、所在岗位技能、信息网络工程、警务器械等知识为主要内容的培训。因此，创新民警教育培训内容，势在必行。培训内容的确定要根据公安工作改革、发展的实际和不同层次、不同岗位民警

的现实培训需求，做到全、新、专，全就是教育培训内容面广，项目分为政治理论、法律法规、经济管理、人力资源管理、警务技能、网络工程、警察装备、侦查破案等知识。新就是培训内容与时俱进，不断丰富和深化。专就是注重培训内容凸显民警专业化建设特点，注重以治安管理、刑事侦察、心理矫治、网络工程、情报信息、法律法规、群众工作等专业技术性知识为培训内容中的重要项目。

董事长在2015年新春动员大会及生产动员大会，重点分析了当前的经济形势、行业形势和企业形势，同时也直陈生产系统、销售系统以及企业目前存在的问题，并指出了解决问题的措施和方法。

作为洋丰集团的员工，我们要做好自己的本职工作，首先需要解决的就是意识危机。近两年来，生产系统的管理人员及部分员工精神萎靡不振，斗志消沉，对企业缺乏感情，践踏，降低工作标准，管理水平低下，导致内控指标上升，发生了一系列问题，严重削弱了我们的竞争力。新型肥料的开发及推广滞后于其他企业。还有很多人自认为企业规模大，有优势，就想坐享其成，消沉了斗志，淡化了上进心，缺乏了创新精神。意识上的差距，直接体现为行为上的差距、素质上的差距。

董事长再三强调、反复提醒，希望我们尽快弥补意识上的鸿沟、拉平行为上的差距、弥补素质上的不足。

通过学习，我为今后的工作和学习重新订立了目标：一是学做事，二是学做人。学做事，就是强化专业技能的学习，坚持查漏补缺，干什么学什么，差什么补什么，公司大发展需要什么我就汲取什么。这既要有雷厉风行、甘于奉献的工作态度，更要有切合实际、行之有效的工作方法。2015年的业务学习，一是要进一步强化技能，力争把工作做到最精最好，二是要做好经验的总结和方法的传承，提升队伍的整体作战能力，使人人都做独当一面的工作好手，三是要根据集团公

司的总体部署和分子公司的目标任务，加强横向联系学习，取人之长补己之短，从借鉴中提升自我。

学做人，就是强化政治素质，提高思想境界，就是绝对讲立场、讲和谐、讲团结。一切从集团公司大局出发，一切从有利于和谐团结出发，做一个受大家欢迎的人，做一个与人为善的人。我深知，团结，是工作效率的基本保证。我将在今后的工作中，一如既往的扎实做事、踏实做人。

董事长提出：认清形势，鼓足干劲，把握重点，转变作风，要毫不动摇地坚持推进1221工程，并提出了六个提倡、六个反对，要求大家仔细对照这六条，检查自身是否存在这方面的问题，加以改进和提高，为洋丰的前进指明了方向。

当我们提高了认识之后，增强信心就是很重要的问题了。信心是前进的动力，是力量。只要我们不断地努力，增强完成好本职工作的信心、克服困难的信心、企业走出困境进一步做大做强的信心，怀揣着梦想和希望忘我工作，就绝对可以化危机为转机，扭转乾坤，迎接光明！

在2015年春季动员大会和生产动员大会主席，当前的经济形势，行业形势和经营情况，但也直言生产系统，销售系统，企业存在的问题的重点，并指出措施，以解决问题的方法。

洋丰集团的员工，我们要做好自己的工作，需要加以解决的是危机感。过去两年中，生产系统和一些工作人员的精神萎靡不振的管理，打击抑郁，企业缺乏感情和践踏的，工作标准低，管理不善，导致内部控制指标上升一系列问题，严重削弱香港的竞争力。新型肥料的发展和促进落后于其他公司。有很多人因为该公司的规模有优势，想坐下来享受，抑郁症战斗，淡化，上进心强，缺乏创新精神。认识上的差距，直接反映了行为上的差距，在质量上的差距。

人都做了工作，独立工作的球员，根据该公司的目标和任务，

该公司的总体部署和分子加强横向联系，学习，取人之长，补我们自己的弱点，自我完善抽奖。

学习是人类，政治素质，是加强和改进思想政治水平，是绝对发言的立场，强调和谐，团结。所有从该公司的整体情况，所有的和谐与统一，人民的人都开始做一个值得欢迎的。我深知，团结是工作效率的基本保证。我将努力在未来，一如既往，扎实工作，讲求实际的人。

主席问：认清形势，鼓足干劲，抓住关键，转变工作作风，坚定不移地坚持以促进1221项目，并提出了促进六，6人反对，这六个检查是否需要小心控制这些方面加以改进和提高，指出杨峰前进的方向。

『简讯』12月2日晚上19：30分，在龙泉公司办公楼5楼会议室，由资深生产管理专家、顾问、讲师刘翔刘老师，亲自为龙泉的管理团队实施培训。培训的课程为《管理人员心态培训》，公司总经理陈总也亲临现场，生产中心、无缝事业部的高管均亲自带领所属团队参加学习。培训过程互动性强，理论联系实际，学员均表示获益匪浅，以后要加强自身学习，努力提升个人综合管理能力。

第一：什么是心态？如何调整工作心态？

刘老师以半杯水为例，深入浅出，阐述了积极的人、消极的人的不同心态，以及发展轨迹。由此我联想到在日常生活中我们有时会听到：我为公司干活，公司付我一份报酬，等价交换而已。我只要对得起这份薪水就行了，多一点我都不干。工作嘛，又不是为自己干，说得过去就行了。这种我不过是在为老板打工的想法很普遍：在许多人眼里，工作只是一种简单的雇佣关系，做多做少，做好做坏，对自己意义不大，达到要求就行了。

刘老师依据近三十多年的管理经验，得出一个结论：管理者



比一线员工更难管理！工作中多数的问题都是管理者自身的问题。心态消极、负面情绪严重、言行不一等等。对于此结论，我比较认同，作为管理者，不管做任何事情，都应将心态回归于零：把自己放空，抱着学习的态度，将每一次任务都视为一个新的开始，一段新的体验，一扇通往成功的机会之门。

当你开始推诿责任，当你丧失工作激情，当你对工作产生怨恨的时候，请暂时停下手中的工作，静静反思一下这个简单而又包含着深刻人生意义的问题我现在的心态好不好？多问几句这个问题，一定要记住做任何事情一定要有积极的心态，一旦失去，要学会调整心态。

第三、管理人员应具备的九大能力。

管理者应具备的九大能力，包括技术、沟通、协调、情绪、洞察力、抗压力、文化素养、处理问题能力、口才。

作为管理者，我需要反思：我做到了几条？作为即将走上管理岗位的员工，你又做到了

转眼即逝，短暂的十天培训，在一场每个人自导自演整个丰田销售流程中悄然，唯美的落幕了。这次培训，让我受益匪浅，除了学习到更扎实的汽车产品知识和理论，更多的是学习到那些贴近现实生活中的销售技巧，使我销售话术更富多元化，而不显单一，同时对待那些无理取闹的客户显得游刃有余。

这次精彩的丰田厂家销售培训主要有心得体会有以下几方面：  
1》通过销售技巧的实战的演练，使我的销售话术更加有攻击性，并且更具合理性。老师对我们进行一对一的演练，通过我们扮演销售顾问，老师扮演客户的形式展开，在价格争议，竞品比较等对我们进行施压，而我们要用话术去说服客户。在这次看似简单的对话中，我最大的感受是，面对不同的客

户，我们要学会饰演不同的角色，去揣摩每个客户的心里防御线，其实每个客户无非是分为三种，1、分析性客户2、社交型客户3、主导型客户。只要有针对性的进行话术的攻击，同时学会站在客户的立场去跟客户探讨问题，让客户觉得你所讲的更趋于合理，更有原则。你就可以驾驭客户，使之成为你最忠实的、无形的品牌宣传者，除此以外，要学会把汽车产品性能以外的服务和优势展现给客户，比如我们售后服务团队精湛的技师们，我们超长的精品保修期，我们老店丰富的车型选择，多点尝试渲染我们的与其他店的不同，增加客户的信任感，从而更加顺利成交。

## 2》多元化、多角度、多触觉、去学会欣赏

和感知车里面的每一寸肌肤

在汽车产品知识理论的学习中，沈老师精彩绝伦的诠释和演绎了对车不同态度的审美观，他教我们要学会欣赏车上的每一寸肌肤，因为，车是有生命的，我们要用嗅觉、听觉、视觉去阐述我们的产品，从而让客户身临其境感知这车最真实的一面，比如，我们凯美瑞车上座椅、中控台皮革和高级木纹材料都是超环保的，低污染的，符合国家环境最低标准。让客户真实的感知这种隐形的美，再结合我们日益关心的身体健康来侃侃而谈，相信客户会很容易认同你的产品，同时更加认同你本人，因为你是为客户着想的，这样取得信任，至于成交的结果就不言而喻了。

3》参观丰田厂家造车现场，严格的，井然有序的制造流程，让我对本产品更加有信心，更好服务大众。

培训最精彩的一站莫属参观丰田厂家造车现场，我到现在也难以置信能有这个机会去到现场参观，并且是代表惠州峰公司的。这个地方很神圣，同时更神秘，因为我们进去参观是不允许拍照的，只能随同解说员一步步去了解每个车的造车流程，整个工厂布局很合理化，每个部门，每个工作单位都

紧密配合着，都为制造出一辆完美的车而努力。我们参观了汽车组装、汽车性能测试等，这些都是要进行严格的把关和调校的，先进的技术装备，精湛的技师们和规范的工作环境，让我对我们的产品充满了无比的信心。最后，我也希望通过这次难忘的学习路程，能把自己在厂家学习到的各方面知识，合理的运用在销售领域中，从而提高自己的销量，为公司作出该有的贡献，交上一份满意的答卷。

## 第：公司质量培训感想

这次培训给我提供了一次接触质量管理相关知识的良好机会。与iso9001-2000版标准相比，新版本iso9001-2015标准仅仅是对iso9001作技术修正，没有太大的变更，即只是对标准中易发生误解或含糊的内容作出了进一步的澄清或说明，同时提高了其兼容性。

质量第一。这是任何企业、任何时候、任何情况下必须遵循的战略方针。质量就是企业的生命，不重视质量的企业是没有发展前途的，是没有生存空间的企业，是必定被市场淘汰的企业。质量第一不是作为一种口号，而是要真正落实到工程建设的每一个环节、每一道工序和每一项细小的工作任务中。质量是企业的生命，是企业生存发展的命脉。尤其是工程建设，质量问题事关重大，它不仅仅直接损及企业的形象，还将酿成无法想象的悲剧。

企业要提高质量管理水平，就应切实提高员工的综合素质与业务素质，不断加强对员工质量意识的教育，加强质量管理体系知识的培训，从思想上提高员工对待工作的责任感和使命感，帮助基层了解iso质量管理体系，并能自觉地执行制订颁布的相关规定和流程。

而作为企业员工，不管在什么情况和条件下，首先应按规程规范约束自己的工作行为，用质量体系 and 验收标准检查自己，做到在工作中一丝不苟、认真负责，严把质量关。为了企业

的发展和繁荣，全体一心，时刻要将质量意识永驻在心中，精品意识贯穿在行动中，用我们的诚心和双手打造公司的未来。

公司为了帮助我们这些新员工尽快适应公司环境与工作，特为我们提供了丰富的培训课程。今天为期一星期的培训结束了，公司的培训很精彩，很难忘，是我人生中很重要的一笔很重要的财富。不过在此就不一一回顾那位老师讲过什么样的内容了。在这里只是谈谈自己的收获。自己通过这几日的培训所感悟到的道理。

1. 这次培训中我学到了很多知识，但感触最深的是每一位领导基本上都提到一个要求，那就是学习、学习、再学习。一刻也不能放松，不仅要钻研本专业的知识，还要了解其他专业的知识，比如说我自己，就应该多了解了解公司法律等方面的知识，这样有利于我提高工作效率与质量。要把事业看作具有生命力和活力的事物去看待，而这种活力的源泉是学习，做一份事业是不断学习的过程，享受学习快乐的过程。理论知识的学习，工作实践的学习，同事之业是一个朝气蓬勃的新兴事业，它的鲜明特点是知识更新快，专业涉及面广。对于一名初入担保事业大门的新人，必须做好充分准备，把学习当作干一份事业来做，给与事业一个不断学习的态度。

2. 就是要有积极主动乐观的品质。以前自己也知道这种品质的重要，但现在懂得是成功与否不是看一个人在顺境中如何积极主动乐观，而是看一个人在逆境中如何积极主动乐观。这是一个人获得不同结果的本质所在。所以借着各位培训老师的经验，告诉自己无论任何情况下都要积极、主动、乐观向上，多沟通交流，这样才能远离负面影响。

4. 注重细节，细节决定成败。这几天的培训让我体会到细节真的，真的很重要。就是平常一些微不足道的小事也可以把一个人做事的态度暴露无遗。小到散会后是否可以积极主动的把桌椅摆放整齐，小到一张纸是否有意识的二次使用，小

到下班离开前是否有意识关闭电扇、电灯等等。我想这些细节反应了一个人是否在用心的做事，是否在仔细的观察，是否在自己思考问题，应该为公司、为他人做些什么。

## 项目融资心得体会

通过一学期项目融资课程的学习让我对项目融资有了一定程度的了解，不再是之前盲目无知的状态，同时也让我对我的专业有了进一步的认识。感觉到视野得到进一步拓展、思路得到进一步扩展、知识结构得到进一步完善、知识量得到更新和补充。

项目融资作为一种新型的项目资金筹集方式，在20世纪六七十年代兴起，经过几十年的发展，目前项目融资已经被广泛应用于大型工程项目的资金筹集过程中。项目融资的发展对于解决大型工程项目的资金缺口，尤其是基础设施类项目的资金紧张局面起到了十分重要的作用。几十年来，人们不仅在项目融资实践中累积了丰富的经验，而且在理论研究方面也出现了很多有价值的研究成果。通过对这门课的学习，让我们了解了一般项目的资金来源及其筹集方式，以及狭义的项目融资模式的相关理论及其应用。

任何事情都是有利有弊的，通过学习这门课程我也认识到项目融资的优势和劣势。而项目融资近年来日益受到人们的瞩目与青睐，应用领域和应用范围越来越广也主要是因为项目融资与其他的筹资方式相比具有一些明显的优点。项目融资方式的优势是：1. 实现融资的无追索或有限追索。2. 实现资产负债表外融资。

3. 允许较高的债务比例。4. 实现风险隔离和风险分担。5. 享受税务优惠的好处。

6. 实现多方位融资。当然它也存在弊端，比如：1. 风险分配的复杂性。2. 增加了贷款人的风险。3. 贷款人的过分监

管。4. 较高的利息和费用负担。

以有效控制融资成本，优化关键要素，还能够充分了解投资者对关键财务方面的需求，便于更加有的放矢地去组织关键要素，形成能够吸引投资者的条件，并在与投资者的投融资博弈与合作中取得合理地位，取得财务杠杆的最佳效能，实现融资成本、收益的最优化。

项目融资由于筹资数额较大、风险分配复杂，从而使项目融资的组建过程变得很复杂，往往需要进行反复的融资设计和谈判，在满足了项目相关各方对利益和风险的要求的情况下才能组建起来。项目融资是否能够成功组建，往往取决于项目自身的主、客观条件以及投资者所做的各种融资前组织和设计工作。项目的主、客观条件是项目投资可行性分析和融资可行性分析的重要内容，而融资前的各种组织和设计工作是项目融资成功的必要条件。所以首先在一个项目开始前要进行项目可行性研究，即在项目投资前投资者组织对项目的社会、经济和技术等各方面相关情况进行深入细致的调查研究，运用科学方法对各种方案进行认真分析。综合论证、详细测算，对项目的经济效益和社会效益进行分析。由于融资项目建设规模较大，所以往往受项目所在国家的宏观影响较大，所以也要对项目融资宏观环境进行分析。然而项目具备可行性并不意味着项目就具备了可融资性。项目及时满足了投资者的最低风险要求，也不意味着项目一定能够满足融资的要求。因此，在进行项目可行性分析的同时，还要进行项目的可融资性分析。

项目的可融资性，及银行的可接受性。目前上没有一套公认的标准来衡量项目的可融资性，但从银行的角度来看，衡量项目的可融资性除项目的可行性分析结论外，往往还需要考虑以下几个方面：1. 银行一般不愿意承担法律变化等不确定或无法控制的风险。2. 若存在信用违约或对贷款人进行第一次偿还前，项目发起人不得进行红利分配。3. 完工前收入应用于补充项目的资本性支出，以此来减少对银行资金的需求

量。4. 项目风险应进行较好的分摊。项目公司不能承担太多的风险。5. 项目合同涉及的其他当事人不能因为银行对项目资产或权益行使了抵押权益而终止与项目公司的合同。

项目融资的成功之处在于通过复杂的投资结构、融资结构和信用担保结构等

方面的设计，使项目相关各方面的利益有机地结合起来，在各参与方之间合理的分摊奉献，并实践项目相关各方的利益要求，将其他筹资方式下难以筹资建设的大型项目变成可能。项目投资者及其顾问再融资谈判之前的准备阶段所进行的工作将直接关系到项目融资的成败。这些工作主要包括：

(1) 认真进行项目评价和项目风险分析工作。(2) 设计严谨的项目融资法律结构体系。(3) 尽量明确项目的主要资金来源。除此之外，项目投资者还应该考虑到多个项目投资者之间、项目投资者和项目经营管理公司之间、项目投资者和项目参与方之间所形成的各种关系是否达到激励相容，即是否已经建立一套科学合理的激励与约束机制保证所有的项目参与方在追求各自利益的同时能够保证项目的稳定运营和利益的最大化。合理的激励与约束机制的形成，是决定项目建设和运营效果的推动因素，也是贷款银行所关心的问题。

5. 其他风险。若按照风险的可控制性划分则可划分为：1. 项目的核心风险2. 项目的环境风险。若按照风险的影响范围又可划分为系统风险和非系统风险两类。

理论假设上的，分别是：1. 资本市场是一个充分竞争和有效的市场2. 在这个市场上，所有的投资者都追求最大的投资收益。3. 在这个市场上，所有的投资者对于同一资产具有相同的价值预测，高风险的投资有较高的收益预期，低风险的投资有较低收益预期4. 在这个市场上，所有的投资者都有机会充分运用多样化、分散化的战略来减少投资的非系统风险，在投资决策中只考虑系统性风险的影响和相应的收益问题5. 在这个市场上，对某一个特定资产，所有的投资者都可以在

相同的时间区域内作出投资决策。在这五个假设理论的基础上根据公式建立capm模型。然后进行项目的npv敏感性分析。而现金流量模型的敏感性分析的基本步骤是：第一，确定分析指标，在项目融资风险分析中通常采用npv指标。第二，选择需要分析测度的变量要素。第三，计算各变量要素的变动对指标的影响程度。第四，确定敏感性因素，对项目的风险情况作出判断。

当然我在这学期的项目融资课程中学到的不仅仅是这些，还有好多好多，我只是讲出了我学到的一小部分，通过对项目融资怎么课的学习对我的帮助真的很大，拓宽了我的知识面，加强了我的专业知识，提高了我的自身价值，加强了我自身的能力，同时也学会了拿到一个案例如何去分析，不再像以前那样完全没有概念，什么都不懂，给我一个案例我也不知道该看什么，无从下手。

## 客户的来源渠道

### 接听热线电话

和折扣以及房源，给自己留些低，告诉她要想了解详细邀约他来现场咨询，会有专业的置业顾问给予解答和服务，这是电话里你的第一次邀约）（其实在电话里不报详细的价格明细和折扣以及房源，也是为了你自己或其他同事好，就比如说，在我自己的身边就发生了这样一件事，有个同事接待了一组客户但是谈的是20层的一个户型，客户很犹豫，觉得房源比较多就回去考虑了，结果第2天同事打电话回访时为了逼客户来定房，就营销了一个房源紧张的假象，对这个客户说：“你看，我当时让你定你不定，现在20层被卖出去了，我给你说户型很好，这个房子很抢手……”事后客户自己也被说的紧张就问还有没有，同事就说22层还有一套，让他快来定。客户问了定房流程，他决定第2天来定房。这个同事营造的气氛很成功。结果，客户在第2天下午时来了售楼部要求退了小订不买了，还把那个同事大骂了一通，原因何在，就是



电话的问题，当天他来售楼部前，没打那个同事的手机，打了电话到售楼部前台咨询房源，有一个同事不知道这个同事的策略给说漏了房源20层还有。结果就是这样，在你不是你的客户情况下，不要对来电客户和到访客户随便说出房源和折扣。今天损失的是别人的客户，哪天要是损失的是你的客户相信大家都不愿意。）

同时在与客户交谈中，设法取得我们想要的资讯：客户的姓名、地址、联系电话等个人背景情况的资讯。客户能够接受的价格、面积、格局等对产品的具体要求的资讯。其中，与客户联系方式的确定最为重要。（接听电话应以2到3分钟为限，时间不宜过长，在你感觉可能通话即将结束时二次邀约，比如说，您好，您可以到售楼部详细咨询，看您今天有时间吗，我是某某项目置业顾问某某我今天在售楼部等您来好吗，如果他说不方便就问他什么时候方便，你再等他，让对方给个确定时间实在客户不确定。这时就可以结束通话了，挂电话前一定要说感谢您的致电，最后第三次邀约再次述说随时恭迎您来项目咨询。再次说你是谁，让他来了售楼部记得找你，这通电话基本上算是完成了）应将客户来电信息及时整理归纳，马上将所得资讯记录在客户来电本上。方便自己事后回访跟踪，没一个来电都是你的潜在客户资源（如果可以在挂了电话后再发条短信给客户，告知项目地址，你的姓名和联系方式，以及最近项目的优惠活动）

## 现场接待客户

现场接待作为销售环节中最为重要的一环，尤其应引起销售人员的重视。前期所有的工作都是为了客户上门做准备。

接待客户双手递上置业顾问你的名片，相互介绍，了解客户的个人资讯情况；（自住还是投资，自己买还是帮朋友看看，）配合灯箱、模型、样板房等销售道具，自然而又有重点地介绍项目（着重于地段、环境、户型、配套设施等的说明。把项目的优势一定要烘托再烘托，强调再强调，边烘托强调

项目的优势，边替客户分析这些优势对客户自己有多么的方便，有多么的多的好处，根据现实经济走势根据客户情况，分析升值空间分析省钱理财之道，一定要让他觉得买在这里是他最英明的决定，他很有眼光，以后的几十年都是不错的。置业顾问，就是你如何去引导客户，客户就只听你的，这才是一个合格的置业顾问。只有你把客户在谈判的过程中烘托了，他才会对项目房源依恋，才能加大你的成交比率。做我们置业顾问这一行的是多学家，我们要懂的不光是房地产这一行的专业知识，我们还是对经济走势敏锐的经济学家，我们还是随时把控客户心理的心理学家，我们是理财专家，我们是拥有投资大脑的投资家，我们还是交际场中交际能手。我们是风水大师，我们和客户是朋友，因为我们的每个客户群体都是不同的，所以我们要了解和学习的知识已经不再局限于房地产这一行，我就记得我一个同事为了一块客户手腕上的表是什么牌子足足查了三四天，就因为客户把手表亮出来说你看我这是什么牌子的，结果我同事不知道，场面很尴尬。话说：活到老学到老。等你哪天出了这一行，你会发现你会变得更加充实强大和有品位)

## 注意事项

4) 通过交谈正确把握客户的真实需求，5) 并据此迅速制定自己的应对策略；

6) 当客户超过一人时，注意区分其中的决策者，把握他们相互间的关系；

7) 在模型讲解过程中，可探询客户需求（如：面积、购买目的等），做完模型

讲解后，置业顾问再根据模型所在方位对项目优势再做出重点介绍，并迎合客户的喜好做一些辅助介绍。

## 带看现场

结合工地现况和周边特征，边走边介绍，按照房型图，让客户切实感觉自己所选的户型；

## 一、洽谈

沙盘区位图样板间及现场参观完毕后，引导客户到谈判区进行初步洽谈。

### 1. 基本动作

他准备好了，让客户觉得你在重视他）；

再在结合销售情况，向客户提供户型和楼层选择时，一定要避免提供太多的选择。根据客户意向，一般提供两、三个楼层即可；注意判断客户的诚意、购买能力和成交概率；现场气氛营造应该自然亲切，掌握火候；对产品的解释不应有虚构的成分不要给客户随便承诺没有的事或不是职权范围内的承诺应报现场经理通过。（欲擒故纵：在楼盘销售过程中，过于紧逼只会让客户产生很大的反感。如果采取“欲擒故纵”的方法，一方面对客户说：“不着急，慢慢考虑，毕竟买房是大事情。”另一方面，对客户介绍说：“由于我们楼盘销售状况较佳，下星期开始提高销价。或你现在不定或不封你信不信你转过身你的户型就卖掉了，再让同事打打配合”此时，消费者一般都会在短时间内作出选择。此计“擒”是目的，“纵”是手段，所以不是放虎归山，而是较为有效的方法先放松一步，达到最终的“擒”的目的。

指桑骂槐：计名原意是指着桑树骂槐树。比喻表面上骂这个人，其实是骂那个人。在楼盘销售过程中应用此计通常为：不采用直接的方式来攻击竞争楼盘的劣势（因为通常这样做会引起客户的反感）而是间接展示和运用本楼盘配套、环境、建材等优势点来表明其他楼盘的劣势点。所以作为楼盘的置业顾问，不仅要对于本楼盘竞争个案的内部优势(s)和劣势(w)了如指掌，而且还应该对于楼盘的外部机会(o)和威胁(t)有所了解，

最后进行综合的swot的分析，要尽量消除客户对本楼盘劣势的顾忌，更多的来接受本楼盘的优势。

苦肉计：在楼盘策划运用此计通常引申为两种情况，第一种情况应用为对产品进行破坏性的试验，以博得消费者的信任，从而打开产品的销路。例如在售楼处现场进行对房屋外墙建材的水渗、冰冻、高温等破坏性的试验，让购房者亲眼看到其优良的建材品质，进而对楼盘的品质产生信任感。另一种情况应用于楼盘销售中，要求置业顾问要给客户提高较为全面的服务例如大热天，不怕劳苦，汗流浹背陪着客户爬楼看房；大冷天冻得嘴唇发紫一趟又一趟陪客户看房子。这种情况下客户往往最容易动恻隐之心。

抛砖引玉。

## 课程顾问培训心得体会总结报告篇三

为了让我们更好的了解课程顾问岗位职责及主要工作内容，公司特地从北京请了陈玲与沈海妹老师来到沈阳为辽宁省内的顾问做内部培训。

在一天10多个小时的急训中，让我受益匪浅，系统的学习了当面咨询的流程，让经后的工作有了正确的方向指引。在下午案例录音中有幸听到国内同事的经验分享。随后的现场演练真实的反馈了当面咨询的场景，这些都是宝贵的经验。晚上沈老师的心态培训虽然因为时间的原因为没法讲的全面到位，但也再次给予我们激励。

陈老师在开始时问道，最难的是什么？我认为是观念的改变。如果两人的思维方式不在一个“平行线”上，就永远不会有交际，彼此的交流沟通结果就是对牛弹琴。

对早教顾问岗位工作理解？其实就是在销售一种文化产品和做最优质的服务。和大多销售一样，最先销售的其实就是自

己的形象。谁的气场足够强，就有吸引力！

在整个过程中又扮演了多元素综合角色。

角色——早教专家？心理专家？那是必须的。

角色——朋友？那正是我们要努力的。

角色——演员？不疯魔不成活的境界就是演谁像谁。

角色——服务者？二次销售关键在于服务品质。

角色——销售？这是不变的本质。

无论扮演的是什么都要真诚以待！

陈老师又提到了四个力，即观察力、亲和力、控制力、反应力！足够观察力可以让人明察秋毫分辨出真实与虚假的需求点。亲和力可以拉近彼此的距离。控制力是关键，否则永远被客人牵着走。反应快可以应对自如。

客户为什么要购买我们的产品？我第一时间想到的是有需要，所以想购买。经过老师的举例说明后才知道有3个性，即重要性、紧迫性、唯一性。做到这三点就可达成。

当面咨询的流程：

- 1、咨询室、销售工具、调整自己状态。
- 2、亲切热情的迎接客户。
- 3、破冰——建立信任。
- 4、找真正的需求点抗拒点痛点。

5、解决问题。

6、关单。

其实第3步的破冰我做的不好，但经过培训老师生动的讲解后有很大的感悟。如果站在朋友的心理角度去沟通，破冰也只是时间问题。用关心朋友的心态去说去做，即使偶尔强势一下，对方也会理解你。

医生在通过提问确诊后，才能对症下药。同理只有找到了对方的真正需要点后，才做有针对性的攻略。

解决对方千奇百怪的问题需要扎实的专业知识，否则说错话会让人更不放心。

关单时给出的优惠要注意技巧的。轻易得到的东西都不真惜。

最后还有价格、时间、效果的问题解说方法，这三种是客户必问的。

关于价格有以下四种说法：消费其实是变向的投资。

很多东西的价格，过了这个村就没这个店了。（指活动期的优惠）选择了不合适的学校，不合适的方法本身才是一种浪费！学费细分下来也不贵。

时间问题是最常见的一种，很多家长都会说回去考虑一下，然后就没有反应了。或者是不着急不上火的认为宝宝还小，不急。面对这类家长，可以强调说现在是早期教育的最佳时间，而时间是不等人的，过去了就找不回来了。再用成功案例重申一下家长对宝宝的期望！

效果问题每个家长都要考虑。可以从五大方面说起，品牌优势、教学方法、课程特色、师资力量、服务体系。

在接待的过程中面对家长随时给出的各种问题，我们应当学会站在家长的角度去帮对方想问题，这样会快他一拍。

很多时候还要对面同行的竞争，家长会说谁谁家比你的好，比你的便宜等。我们的原则是不诋毁同行，只放大我们的优点，也放大同行的缺点。

在听录音找优缺点的环节，了解到每个人的风格都不同，只有练出最适合自己的气场，才是最好的。下午的演练反应出我们顾问普遍的问题，公式化、生硬、破冰做的不好。乱问，没有目的的收集信息，思路不清晰，导致抓不住客户的真实心理活动，抓不住需要点，无法做出有效的、有针对性的下一步工作。课程推荐后，面对家长问出的问题，无法给出专家级的解答，冷场情况时有发生。讲解价格时把握不好优惠，求成心切，反让对方一而再，再而三的讨价还价。

以上不足之处很多无法短时间达到理想状态，故特此做以下设定。

- 1、每天回家后都要学习专业知认。
- 2、每天都以好的心态开始，始终保持好的情绪。
- 3、坚持流程，抓重点，每天都留出反思的时间来思考。
- 4、坚信每天进步一小步，一年提升一大步。

一天的培训冲冲而过，虽然大脑高度思考会带来疲劳，但收获也是显而易见得。相信得到正确指引的我们再接下来的工作中会顺利很多。在此感谢北京来的'两个老师娟娟不会的教导，也感谢老总给予的机会和同事给予的帮助。

## 课程顾问培训心得体会总结报告篇四

近期，我参加了一期关于职能课程培训的培训班。通过参与这个培训，我对职能课程有了更深入的了解，并收获了一些宝贵的经验和体会。以下是我对此次培训的五段式心得总结。

首先，此次培训使我意识到职能课程在提升个人能力和胜任力方面的重要性。在培训前，我对职能课程的概念不太清晰，仅仅将其视为某种功课。然而，通过培训，我明白了职能课程是一种与特定职业或工作相关的技能培训，它有助于提高我在职场中的能力和竞争力。职能课程涵盖了领导力、沟通技巧、团队合作等方面的培养，这些技能对于职业发展至关重要。这使我意识到，只有通过学习和修炼这些职能课程，才能不断提升自己的专业素养和工作能力。

其次，培训中的实践操作让我更好地理解和掌握了职能课程的具体内容。在此次培训中，我们不仅进行了理论学习，还进行了大量的实践操作，如模拟面试、团队合作项目等。这种实践操作让我更好地理解了职能课程的实际应用场景和技巧。通过模拟面试，我学到了如何展现自己的优势并应对面试官的问题；通过团队合作项目，我学到了如何与他人合作、有效地沟通和协调。这些实践操作对于我今后在职场中的表现和应对工作挑战具有很大的帮助。

第三，与其他参与培训的同学互动合作，让我受益匪浅。在培训过程中，我们与其他同学一起合作完成了一些小组项目。通过与他们合作，我认识到每个人都有自己独特的思维方式和习惯，我们可以互相借鉴、互相帮助。在与他人的合作中，我学会了倾听、尊重和信任。这不仅有助于提高团队的整体效率，也让我对自己的局限性有了更清晰的认识，并激励我不断提高自己的能力。

第四，培训过程中的反馈和点评让我不断寻求进步。在培训期间，我们参与了一些小组演示和个人表现，每次表现后都



会得到他人的反馈和点评。这些反馈和点评无疑是对我们的一种鞭策，也是我们不断进步的动力。通过他人的反馈，我深知自己的不足之处，并努力改进。每一次的反馈和点评都是对我们最真诚的提醒，通过反思和改进，我得以不断提升自己的职能能力和表现水平。

最后，此次培训让我认识到职能课程的学习是一个持续不断的过程。通过此次培训，我认识到职能课程的学习只是一个开始，要想真正提升自己的职业能力，需要持续不断地学习和实践。只有不断地学习新知识，不断地提高自己的能力，才能适应职场的发展和变化。因此，我决定将职能课程作为自我提升的重点，不断学习和实践，不断追求卓越。

综上所述，通过参加职能课程培训，我对职能课程有了更深入的了解，并且体会到了其在个人能力提升和职业发展方面的重要性。培训中的实践操作、与他人的互动合作、反馈点评以及对职能课程学习的持续追求，都对我产生了积极的影响和巨大的帮助。我相信，在今后的职业道路上，这些收获和经验将成为我的宝贵财富。

## **课程顾问培训心得体会总结报告篇五**

在当今消费市场中，厨电产品已经成为很多家庭必不可少的配备。而面对日益丰富的厨电品牌和品类，消费者面临选择时很难作出准确的决策。如何提供最佳的购买建议呢？这就要求厨电销售人员需要具备全面精准的产品知识，以及专业的销售技巧。在这样的背景下，厨电顾问这一职业逐渐兴起，培训也相应开展。接下来，本人就厨电顾问培训中的心得体会做出总结，希望对相关行业从业者有所启发和帮助。

### **第二段：学习内容**

在这次培训中，我首先学到的是一些基本的厨电产品知识。这些包括各种品牌的产品特性、功能、维修保养等。同时，

还涉及到厨房规划、设计等方面的基础知识。在这方面学习中，课程相对轻松，难度较小。但对于没有厨电销售经验的新人或者是对厨房不熟悉的人依然有一定难度。其次，我学习到的是一些营销技巧，比如核心销售技巧、谈判技巧和问题解决技巧等等。这些课程相对较为专业和实用。难度比较高，需要在课堂外不断实践。

### 第三段：课程收益

从课程收益层面来看，这次厨电顾问培训对我个人的帮助还是非常大的。首先，通过学习和了解各种厨电产品的知识，我对厨电类产品的实际应用有了深入的认识。其次，通过学习销售技巧，我在与客户交流时更加自信和熟练，也更容易让客户信任。在一次实际销售中，我成功推荐给客户了新型号的电饭煲，并获得了较为高的销售量。最后，课程还为我们提供了一个交流学习的机会，认识到了很多来自不同企业的业务人员，这也使我对整个厨电市场有了更加宏观深入的了解。

### 第四段：课程反思

这次培训虽然取得了一定的收益，但仍然有一些我认为需要改进的地方。比如，培训时间稍短，有些课程不够深入；另外课程上的教材资源也不够丰富。如果在未来的培训中能够增加更多、更深入的课程学习，同时加强教材资源的投入，相信培训收益会更为丰厚。

### 第五段：结语

作为一名厨电从业人员，拥有全面、精准的产品知识和专业的销售技巧是必须的。通过这次培训，我获得了更多关于厨房和厨电产品的知识和信息，并学会了如何和客户沟通和交流。这对于我的工作有着重要的帮助。同时，在未来的工作中，我也会不断努力提升自己，为客户提供更加周到的服务。希

望同行们能够不断学习，共同进步，为厨电市场发展贡献更多力量。